



Available online at
<http://jurnal.untad.ac.id/jurnal/index.php/AGRISAINS>

ISSN: 1412-3657

ANALISIS USAHA PENJUALAN PAKAN TERNAK AYAM DI KOTA PALU

Chicken Feed Business Analysis in Palu City

Afandi, Syukur, dan Aswad

Peternakan, Fakultas Peternakan dan Perikanan, Universitas Tadulako, Palu, Indonesia

Email : fandydaus@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian bertujuan untuk menganalisis pendapatan dan kelayakan usaha penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu. Penelitian dilaksanakan di Kota Palu, dari bulan Januari-Februari 2019. Penelitian menggunakan model analisis pendapatan dan analisis kelayakan usaha dengan kriteria R/C (*Revenue Cost Ratio*) dan *Break Event Point* (BEP). Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pendapatan usaha penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu adalah Rp 10.133.419.048/tahun. Uji kelayakan rata-rata usaha penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu dengan menggunakan kriteria (RC Ratio) > 1 maka usahanya dinyatakan layak dengan nilai R/C = 25,5 dan *Break Event Point* (BEP) menghasilkan nilai positif.

Kata Kunci: Pakan Ternak Ayam, Analisis Kelayakan Usaha, Kota Palu.

ABSTRACT

The research aims to analyze the income and business feasibility of selling chicken fodder in Palu City. The study was conducted in Palu City, from January-Februari 2019. The study used a model of revenue analysis and business feasibility analysis with R / C (Revenue Cost Ratio) and Break Event Point (BEP) criteria. The results showed that the average business income of selling chicken feed in Palu City was Rp10,133,419,048/year. The feasibility test of the average chicken feed sales business in the city of Palu by using criteria (RC Ratio)> 1, then the business was declared feasible with a value of R / C = 25.5 and the Break Event Point (BEP) resulted in a positive value.

Keywords: Chicken feed, feasibility analysis, Palu City

PENDAHULUAN

Kota Palu merupakan daerah otonom yang memiliki sumber daya yang dapat dikembangkan. Salah satu usaha yang berpotensi untuk meningkatkan pembangunan ekonomi adalah pengembangan usaha penjualan pakan ternak, didasarkan sebagian besar masyarakat Kota Palu memiliki hewan ternak terutama ayam. Upaya peningkatan peluang usaha peternakan tersebut memerlukan dukungan kebijakan daerah dan nasional yang komprehensif serta dapat mendorong peningkatan produktivitas, kualitas produk dan daya saing pasar.

Seiring bertambahnya usaha ternak ayam di Kota Palu maka permintaan akan pakan juga meningkat. Namun para peternak ayam, dalam memenuhi kebutuhan pakan ternaknya, masih membeli pakan komersil yang dijual di pasaran. Hal ini dikarenakan belum ada produsen pakan ternak ayam di Kota Palu. Kebutuhan pakan ternak terutama pakan ternak ayam mencapai tingkat tertinggi tahun 2014 diperkirakan mencapai 14,7 juta ton, naik 10% dari tahun 2013. Kebutuhan jagung yang merupakan komponen terbesar dalam pakan mencapai 50% dan akan mengalami peningkatan yang cukup besar. Peningkatan kebutuhan jagung untuk industri pakan ternak tersebut dapat terpenuhi melalui impor jagung diperkirakan pada tahun 2014 akan mencapai 3 juta ton (Suryanto, 2014).

Persaingan dalam dunia bisnis yang ada di Kota Palu semakin ketat membuat para pengusaha mencari strategi yang tepat untuk memasarkan produknya. Perusahaan penjualan pakan ternak ayam merupakan suatu unit usaha yang menghadapi persaingan diantara para pengusaha dalam merebut pasar. Hal ini bisa dilihat dengan semakin maraknya usaha penjualan pakan ternak di Kota Palu. Kualitas produk tergantung pada formula pakan, hal ini mempengaruhi harga jual produk pakan. Dalam sistem industri peternakan, perusahaan sapronak menghadapi dua pasar yaitu pasar “input” untuk mendapatkan bahan baku dan juga pasar “output” untuk menjual produksinya yang berupa pakan, obat-obatan maupun bibit ayam.

Perusahaan pakan komersial di Indonesia sangat beragam baik jenis produk maupun hasil dari tiap pabrik sehingga harga di pasaran berbeda. Bahan baku impor yang digunakan menyebabkan harga pakan komersial menjadi relatif mahal namun tetap diminati oleh peternak karena mudah didapat dan lebih praktis diberikan pada ternak. Pakan komersial merupakan pakan yang dirancang untuk menghasilkan perkembangan, pertumbuhan, kesehatan serta penampilan yang optimal karena sudah disusun berdasarkan nilai kebutuhan nutrisi ternak dari kandungan nutrisi yang lengkap dan berkualitas namun dalam pakan komersial digunakan antibiotik sebagai salah satu *feed additive*. Penggunaan antibiotik dimaksudkan untuk pemacu pertumbuhan (*antibiotic growth promoters*) karena merangsang pembentukan vitamin B kompleks dalam saluran pencernaan oleh mikrobial (Chopra dan Robert, 2001).

Penerapan strategi pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan pakan ternak ayam di Kota Palu membutuhkan suatu studi kelayakan agar perencanaan yang dilakukan dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan yang diharapkan. Studi kelayakan usaha juga penting dilakukan bagi perusahaan yang memiliki rencana untuk melakukan pengembangan usaha. Pengembangan usaha bisa dilakukan dengan cara meluncurkan produk baru, mendirikan unit usaha baru, mengakuisisi produk yang telah ada, ataupun mengakuisisi perusahaan yang telah ada. Berdasarkan uraian tersebut maka perlu analisis biaya, pendapatan dan kelayakan usaha pakan ternak di Kota Palu. Penelitian bertujuan untuk menganalisis pendapatan dan kelayakan usaha penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu.

BAHAN DAN METODE PENELITIAN

Penelitian menggunakan metode survei dan wawancara. Survei dilakukan melalui pengamatan langsung terhadap objek kajian untuk memperoleh data primer, sedangkan wawancara dilakukan dengan dialog langsung antara peneliti dan responden menggunakan kuisioner yang telah ditetapkan sebelumnya, untuk mendapatkan data tentang Analisis Usaha Penjualan Pakan Ternak Ayam (Sugiyono, 2005).

Pemilihan/penentuan responden ini dilakukan secara *purposive sampling* yaitu 3 perusahaan dengan pemilik yang berbeda. Penentuan responden didasarkan pada pertimbangan bahwa ketiga pemilik perusahaan penjualan pakan ternak ayam tersebut memiliki skala usaha tergolong besar dan menengah dengan pengalaman usaha lebih dari 8 tahun. Lokasi usaha penjualan pakan ternak ayam terletak di Kota Palu, Provinsi Sulawesi Tengah dan dianggap dapat memberikan tambahan informasi terkait dengan usaha penjualan pakan ternak ayam, sehingga diharapkan bisa diperoleh hasil yang cukup akurat dan representatif sesuai dengan tujuan yang diharapkan dalam penelitian.

Menurut Soemarso (2002), analisis pendapatan adalah peningkatan jumlah aktivitas atau penurunan kewajiban yang timbul dari penyerahan bahan atau jasa atau aktivitas usaha lainnya dalam suatu periode. Analisis pendapatan usaha dilakukan terhadap biaya kegiatan produksi dari awal pembuatan hingga pengemasan yang dilakukan dalam satu tahun. Analisis pendapatan digunakan untuk mengetahui nilai pendapatan. Terlebih dahulu dilakukan perhitungan penerimaan dengan rumus sebagai berikut :

Penerimaan Usaha: $TR = P \times Q$

Perhitungan pengeluaran sebagai berikut:

$$TC = BT + BV$$

Perhitungan pendapatan sebagai berikut:

$$Pd = TR - TC$$

Keterangan:

TR = *Total Revenue*/ Penerimaan usaha penjualan pakan ternak ayam (Rp)

P = harga jual produk

Q = jumlah produk yang dihasilkan

Pd = Pendapatan bersih usaha penjualan pakan ternak ayam (Rp)

TC = *Total Cost*/ Total biaya (Rp)

BT = Total biaya tetap

BV = Total biaya variabel

Revenue Cost Ratio merupakan alat analisis yang digunakan untuk melihat pendapatan relatif suatu usaha (Ibrahim, 2009). Rumus yang digunakan adalah:

$$R/C = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

R/C = Revenue Cost Ratio

TR = Total Penerimaan (Total Revenue) (Rp)

TC = Total Biaya (Total Cost) (Rp)

Dengan ketentuan:

Apabila nilai $R/C > 1$, menguntungkan dan layak diusahakan,

Apabila nilai $R/C = 1$, tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian (impas),

Apabila nilai $R/C < 1$, mengalami kerugian dan tidak layak untuk diusahakan.

Sutiyoso (2004) menjelaskan bahwa *Break Event Point* (BEP) merupakan titik impas karena pada titik terset usaha tidak memperoleh keuntungan dan tidak pula mengalami kerugian. Ada dua cara perhitungan BEP, yaitu BEP Penjualan dan BEP harga atau BEP unit dan BEP rupiah.

$$\text{BEP (Penjualan)} = \frac{\text{Total Biaya Penjualan}}{\text{Harga Satuan Penjualan}}$$

$$\text{BEP (harga)} = \frac{\text{Total Biaya Penjualan}}{\text{Volume Penjualan}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di Kota Palu, Provinsi Sulawesi Tengah yang merupakan ibu Kota Sulawesi Tengah. dimana penduduknya terbanyak dibandingkan dengan kabupaten-kabupaten lainnya, usaha yang diteliti mengambil tiga lokasi yang berbeda di Kota Palu yaitu CV. Belona Mandiri, CV. Menara, dan Anging Mammiri PS. Lokasi pertama yaitu CV. Belona Mandiri terletak di Jalan Guru Tua. Perusahaan distributor pakan yang dipimpin oleh Wayan Mastra berdiri sejak tahun 2000, perusahaan ini memiliki 5 orang karyawan, dengan luas bangunan usaha $40 \text{ m} \times 20 \text{ m}$ dengan jenis pakan sebanyak 6 jenis, Lokasi ke dua CV. Menara yang terletak di jalan Otto Iskandar Dinata yang dipimpin oleh bapak Agus dengan jumlah karyawan 3 orang, perusahaan yang telah berdiri sejak tahun 1994 ini memiliki luas bangunan 200 m^2 dengan penjualan 5 jenis pakan yang berbeda. Lokasi terakhir yaitu Anging Mammiri PS memiliki luas $8 \text{ m} \times 20 \text{ m}$ dengan jumlah karyawan 5 orang dan berdiri sejak 2016 terletak di jalan Dewi Sartika. Pada perusahaan ini terdapat 8 jenis pakan yang terjual setiap tahunnya. Dengan masing-masing perusahaan menawarkan harga CV. Belona Mandiri Rp 7.616/kg dengan penjualan 2.700.000 kg/tahun dan CV. Menara menawarkan harga Rp 8.300/kg dengan penjualan 900.000 kg/tahun serta yang terakhir yaitu Anging Mammiri PS dengan harga pakan Rp 9.875/kg dengan penjualan 365.000 kg/tahun.

Karakteristik Responden

Tingkat keberhasilan usaha penjualan pakan ternak ayam tidak terlepas dari karakteristik pengusaha itu sendiri. Karakteristik merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi jalannya usaha penjualan pakan ternak ayam. Tingkat keberhasilan usaha penjualan pakan ternak ayam tidak terlepas dari karakteristik pengusaha itu sendiri. Karakteristik merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi jalannya usaha penjualan pakan ternak ayam. Karakteristik responden dijelaskan dengan variabel nama, jenis kelamin, usia, tingkat pendidikan, dan pengalaman bekerja. jumlah responden yang

dijadikan sampel sebanyak 3 orang dari ketiga perusahaan pakan ternak ayam yang ada di kota Palu.

Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Tingkat Umur dapat mempengaruhi pengusaha dalam hal keterampilan dan pengalaman menjalankan aktivitasnya. Selanjutnya tingkat umur dapat mempengaruhi tenaga atau kekuatan pengusaha, dimana pengusaha yang memiliki umur yang masih muda secara otomatis memiliki tenaga kerja yang masih kuat. Sedangkan pengusaha yang memasuki umur senja (tua) pasti mengalami penurunan tenaga. Usaha penjualan pakan ternak ayam dikelola oleh pengusaha pada kelompok umur antara 30-40 tahun yaitu sebanyak 1 pengusaha, usia tersebut tergolong pada kelompok umur muda dan produktif.

Pengusaha muda memiliki tenaga yang masih kuat sehingga tingkat ketenagakerjaan pengusaha terhadap usaha masih sangat bagus dan baik namun mempunyai pengalaman usaha yang masih sangat sedikit, pengusaha yang berumur 50-60 tahun dianggap sebagai pengusaha sedang, berjumlah 2 orang yang memiliki penurunan tenaga sehingga tingkat ketenagakerjaan pengusaha terhadap usahanya kurang baik namun sudah berpengalaman dalam usaha yang dia lakukan sehingga lebih paham dengan strategi yang harus dilakukan perusahaannya. Oleh karena itu bagi pengusaha yang masih tergolong muda perlu lebih banyak belajar lagi sedangkan pengusaha yang masuk dalam kategori sedang perlu merekrut karyawan yang dapat membantu jalannya usaha tersebut dengan mempekerjakan lebih banyak karyawan muda, maka diharapkan kinerja dalam ketenagakerjaan karyawan akan semakin bagus dan baik sehingga usaha dapat semakin berkembang. Hal ini sesuai dengan temuan Nugroho (2010), bahwa umur pengusaha mempengaruhi fisik, pikiran, dan mental. Pengusaha berumur muda mempunyai kemampuan fisik yang lebih kuat dan waktu kerja yang lebih lama dibandingkan yang berumur lebih tua.

Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Jenjang pendidikan juga sangat penting dalam mempengaruhi setiap pengambilan keputusan yang berguna bagi pengembangan usaha penjualan pakan ternak ayam, sebab jenjang pendidikan merupakan salah satu sarana penunjang dalam pembangunan sektor peternakan, sehingga jenjang pendidikan dari peternak akan mempengaruhi cara berfikir dalam bekerja untuk memperhitungkan pekerjaan yang menguntungkan dan merugikan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pengusaha bervariasi antara SMA sampai S1. Tingkat pendidikan pengusaha terbanyak adalah SMA sebanyak 2 orang dan S1 sebanyak 1 orang. Tingkat pendidikan pengusaha penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu tersebut lebih baik dibandingkan tingkat pendidikan tenaga kerja sektor pengusaha yang dicirikan oleh tingkat pendidikan dan produktivitas yang rendah (Deptan, 2006). Tingkat pendidikan pengusaha mempengaruhi cara berpikir dan tingkat penerimaan mereka terhadap inovasi dan teknologi.

Karakteristik Responden Berdasarkan Pengalaman

Pengalaman merupakan suatu pengetahuan peternak yang diperoleh melalui rutinitas kegiatan sehari-hari atau peristiwa-peristiwa yang dialami. Dari hasil penelitian pengalaman pengusaha terlama dalam usaha penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu adalah pada interval 10-20 tahun sebanyak 2 pengusaha. Menurut Sumarno *et al.* (2013), pengalaman usaha membantu peternak dalam mengambil keputusan usaha dan mendukung keberhasilan usahanya.

Biaya Tetap

Dari hasil penelitian menjelaskan yang termasuk biaya tetap yaitu biaya upah tenaga kerja, biaya pajak bumi dan biaya tetap lainnya dihitung dari biaya penyusutan peralatan dan biaya penyusutan tempat usaha penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu. Untuk itu dari perusahaan pakan ternak ayam yang ada di Kota Palu mengeluarkan rata-rata biaya penyusutan peralatan sebesar Rp 3.628.174/tahun dan rata-rata biaya penyusutan tempat usaha sebesar Rp 9.666.667/tahun dengan demikian rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan oleh ketiga perusahaan adalah sebesar Rp 159.689.286/tahun.

Biaya Variabel

Dari hasil penelitian menjelaskan yang termaksud biaya variabel pada usaha penjualan pakan ternak ayam di kota palu meliputi, harga pakan ternak, biaya listrik, biaya telfon, biaya transportasi, dan gudang. Total biaya variabel dari ketiga perusahaan pakan ternak ayam di Kota Palu dirata-ratakan menjadi sebesar Rp 252.300.000/tahun total biaya variabel pada usaha penjualan pakan ternak ayam ini dapat berubah apabila nilai dari salah satu biaya mengalami kenaikan maupun penurunan harga.

Total Biaya

Total biaya dari suatu usaha merupakan jumlah keseluruhan biaya, yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Hasil perhitungan pengeluaran atau total biaya pada usaha penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu dirata-ratakan menjadi sebesar Rp 411.989.286/tahun, dengan jumlah penjualan pakan ternak ayam dirata-ratakan menjadi 1.321.667 Kg /tahun.

Total Penerimaan

Penerimaan usaha yaitu jumlah nilai rupiah yang diperhitungkan dari seluruh produk yang terjual, dengan kata lain penerimaan usaha merupakan hasil perkalian antara jumlah produk dengan harga produk. Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa hasil penerimaan pada usaha ini didapatkan dari hasil penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu dirata-ratakan menjadi Rp 10.545.408.333

Analisis Pendapatan Usaha

Pendapatan merupakan selisih antara nilai hasil penjualan pakan ternak dengan total biaya produksi yang dikeluarkan, untuk melihat perbandingan keuntungan yang diperoleh pengusaha, penjualan pakan ternak sangat dipengaruhi oleh tinggi rendahnya hasil produksi dan didukung oleh tingkat harga jual pakan ternak itu sendiri. Adapun hasil perhitungan analisis pendapatan usaha penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu dalam penelitian ini dirata-ratakan yaitu sebesar Rp 10.133.419.048/tahun dengan menghitung selisih antara total penerimaan dikurangi dengan total biaya produk.

Tabel 1. *Cash Flow* Usaha Penjualan Pakan Ternak Ayam di Kota Palu

URAIAN KEGIATAN		NILAI KEGIATAN	
No			(Rp)
A. Cash In		Jumlah/tahun	Harga/Kg (Rp)
1.	Penjualan	1.321.667 Kg	Rp 8.597
			10.545.408.333
B. Cash Out			
	Biaya Variabel		252.300.000
	Total Biaya Tetap		159.689.286
	Total Cash Out		411.989.286
Cash Flow = Cash In - Cash Out			10.133.419.048

Berdasarkan Tabel 1 *Cash Flow* usaha penjualan pakan ternak ayam di atas dapat dilihat bahwa total hasil nilai pendapatan pada perusahaan pakan ternak ayam di Kota Palu sebesar Rp 10.133.419.048/tahun dimana diketahui salah satu kriteria suatu kelayakan yaitu di lihat dari seberapa besar pendapatan yang dihasilkan oleh suatu usaha itu sendiri, apabila nilai pendapatan lebih besar dari total biaya atau total pengeluaran pada usaha itu sendiri maka usaha tersebut memberikan keuntungan.

Analisis Kelayakan Usaha

Dalam analisis usaha dikenal beberapa kriteria investasi yang di gunakan untuk mengukur tingkat kelayakan usaha. Menghitung kelayakan usaha penjualan pakan ternak ayam kita dapat menggunakan rumus *Revenue Cost Ratio* merupakan alat analisis yang digunakan untuk melihat pendapatan relative suatu usaha (Ibrahim, 2009).

Untuk mengetahui kelayakan usaha penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu dapat di hitung dengan cara sebagai berikut :

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{TR}{TC}$$

Keterangan:

R/C = Revenue Cost Ratio

TR = Total Penerimaan (Total Revenue) (Rp)

TC = Total Biaya (Total Cost) (Rp)

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}}$$

$$R/C \text{ Ratio} = \frac{\text{Rp.10.545.408.333}}{\text{Rp. 411.989.286}}$$

$$R/C \text{ Ratio} = 25,5$$

Dengan ketentuan:

- Apabila nilai $R/C > 1$, Maka menguntungkan dan layak diusahakan
- Apabila nilai $R/C = 1$, Maka tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian (impas)
- Apabila nilai $R/C < 1$, Maka mengalami kerugian dan tidak layak untuk diusahakan.

Suatu usaha dikatakan layak apabila nilai (R/C Ratio) lebih besar dari 1 (satu). Hal ini menggambarkan semakin tinggi nilai (R/C Ratio) maka tingkat keuntungan suatu usaha akan semakin tinggi. Usaha penjualan pakan ternak ayam di kota Palu mempunyai prospek yang cerah, hal ini dapat dibuktikan dari hasil perhitungan analisis kelayakan, sebagai salah satu kriteria kelayakan usaha yaitu analisis pendapatan dan analisis kelayakan dengan menghitung nilai R/C (*Revenue Cost Ratio*) dan nilai BEP (*Break Event Point*).

Nilai R/C (*Revenue Cost Ratio*) merupakan perbandingan antara rata-rata total penerimaan dan rata-rata total biaya selama satuan waktu. Berdasarkan hasil perhitungan kelayakan di atas menunjukkan nilai R/C = 25,5 maknanya yaitu setiap penambahan Rp. 1 akan memberikan keuntungan sebesar Rp. 25,5, dengan demikian, maka usaha penjualan pakan ternak ayam di kota Palu dapat dikatakan layak secara finansial. Hal ini berdasarkan kelayakan usaha apabila nilai R/C > 1 maka usaha tersebut dapat dinyatakan akan mendapatkan keuntungan dan layak untuk di usahakan.

Break Event Point (BEP)

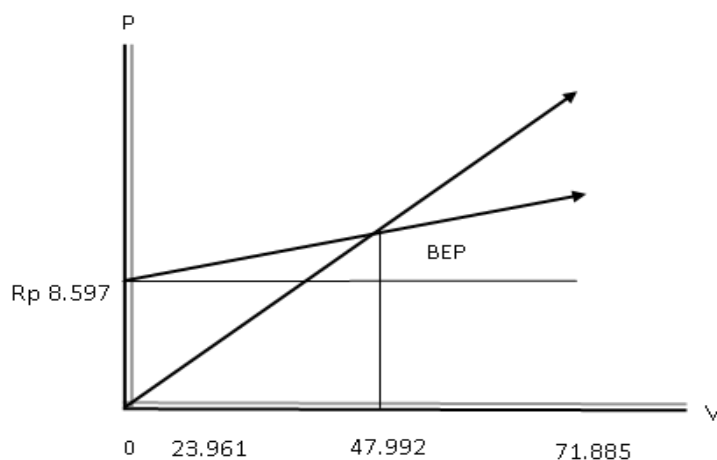
Menurut Hasnidar *et al* (2017), *Break Event Point* (BEP) adalah titik impas yaitu suatu keadaan yang menggambarkan keuntungan usaha yang diperoleh sama dengan modal yang dikeluarkan, dengan kata lain keadaan dimana kondisi usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Menghitung nilai BEP pada usaha penjualan pakan ternak ayam ini ditinjau berdasarkan harga jual (BEP Penjualan) dan volume produksi (BEP harga).

Untuk menghitung nilai titik impas dari setiap perusahaan maka perlu dihitung rata-rata total biaya penjualan dan rata-rata harga satuan penjualan yang di tetapkan oleh ketiga perusahaan pakan ternak ayam di Kota Palu, dimana rata-rata biaya penjualan Rp 411.989.286/tahun dan rata-rata harga satuan jual penjualan Rp Rp 8.597/Kg.

$$\text{BEP (penjualan)} = \frac{\text{Total Biaya Penjualan}}{\text{Harga Satuan Penjualan}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp. 411.989.286}}{\text{Rp 8.597/Kg}}$$

$$\text{BEP} = 47.922 \text{ Kg /tahun}$$



Gambar 1. Grafik nilai Break Event Point (BEP) penjualan.

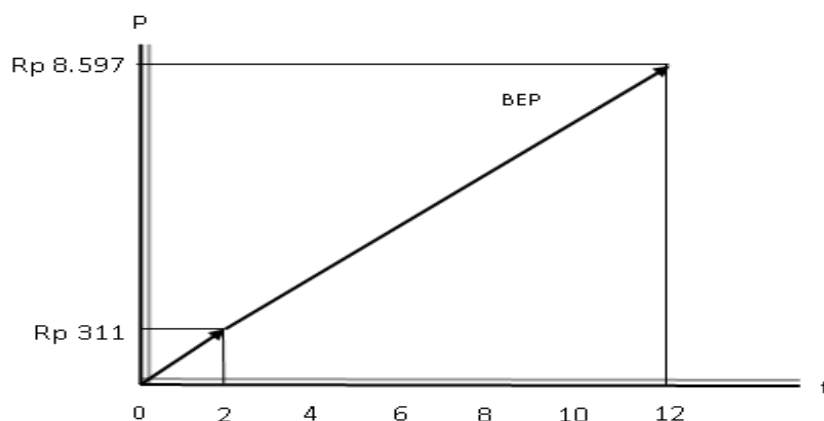
Berdasarkan hasil perhitungan di atas diketahui bahwa nilai BEP penjualan sebanyak 47.922 Kg/tahun, maksudnya jika penjualan akan mencapai titik impas maka minimal pakan ternak ayam yang harus terjual dalam setahun adalah sebanyak 47.922 Kg. Sementara perusahaan penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu di peroleh rata-rata penjualan 1.321.667 Kg/tahun. Dengan demikian dapat di simpulkan bahwa masing-masing perusahaan tersebut menghasilkan jumlah lebih tinggi atau pakan ternak ayam yang terjual lebih besar dari perhitungan nilai BEP penjualan, artinya bahwa usaha penjualan pakan ternak ayam layak untuk diusahakan.

Untuk mengetahui *Break Event Point* (BEP) harga dari ketiga perusahaan maka total biaya produksi dirata-ratakan menjadi Rp 411.989.286 serta volume penjualan dari perusahaan pakan ternak ayam di Kota Palu dan dirata-ratakan menjadi 1.321.667 Kg/tahun. Dengan demikian *Break Event Point* (BEP) harga dapat di hitung dengan cara sebagai berikut.

$$\text{BEP (harga)} = \frac{\text{Total Biaya Penjualan}}{\text{Volume Penjualan}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp 411.989.286}}{1.321.667 \text{ Kg}}$$

$$\text{BEP} = \text{Rp 311 /kg}$$



Gambar 2. Grafik nilai *Break Event Point* (BEP) Harga.

Berdasarkan hasil perhitungan di atas diketahui bahwa nilai BEP harga sebesar Rp 311/kg, artinya untuk mendapatkan nilai titik impas minimal harga yang bisa ditawarkan untuk penjualan pakan ternak ayam yaitu sebesar Rp 311/kg. Sementara harga rata-rata yang telah ditetapkan ketiga perusahaan yaitu sebesar Rp 8.597/Kg. Jika harga jual pakan ternak ayam lebih besar dari nilai BEP harga, artinya bahwa usaha penjualan pakan ternak ayam layak untuk diusahakan, untuk mencapai penjualan pakan ternak ayam dengan harga Rp 311,/kg perusahaan perlu menjual pakan ternak ayam sebanyak 1.321.667 Kg agar usaha penjualan pakan ternak ayam dapat mengembalikan modal awal usaha tersebut. Apabila penjualan pakan ternak ayam menggunakan rata-rata harga yang di tetapkan oleh ketiga perusahaan dengan harga Rp 8.597/Kg maka jumlah pakan ternak yang harus terjual adalah sebanyak 47.922 Kg.

PENUTUP

Rata-rata pendapatan usaha pakan ternak ayam di Kota Palu sebesar Rp 10.133.419.048/tahun, dengan demikian usaha penjualan pakan ternak ayam dilihat dari segi pendapatan layak untuk di usahakan. Rata-rata usaha penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu dengan menggunakan kriteria (R/C Ratio) > 1 maka usahanya di nyatakam layak dengan nilai R/C Ratio = 25,5 dan *Break Event Point* (BEP) menghasilkan nilai positif.

Rekomendasi

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu memiliki prospek untuk dikembangkan dengan cara penambahan luas area tempat usaha yang diharapkan dapat meningkatkan penjualan.
2. Perusahaann penjualan pakan ternak ayam di Kota Palu sebaiknya meningkatkan mutu pelayanan dan melakukan penjualan online.

DAFTAR PUSTAKA

- Chopra, I. and M. Robert. 2001. Tetracycline Antibiotiks: mode of action, application, moleculer biology, and epidemiology of bacterial resistances. *Microbiology and Molecular Biology Reviews*. 62: 232260.
- Ibrahim, I. 2009, Rencana dan estimate Real of Cost, penerbit Bumi Aksara, Jakarta
- Hasnidar, T. M. Nur dan Elfiana. 2017. Analisis Usaha Ikan Hias di Gampong Paya Cut Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen. *Jurnal S. Pertanian* Vol. 1, No. 2 (97-105). Fakultas Pertanian Universitas Almuslim
- Nugroho, E. 2010. Analisa Usaha Peternakan Sapi Rambon Pada Skala Usaha Peternakan Rakyat di Kecamatan Glagah Kabupaten Banyuwangi. *Jurnal Ilmu Ilmu Peternakan*, 20(1). 77–85.
- Sumarno., Hartono, B., Nugroho, B. A., dan Utami, H. D. (2013). Farmers Motivation in Partnership Farming System of Broiler Industry in GERBANGKERTASUSILA, East Java, Indonesia. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 4(10). 138–44.
- Soemarso, S.R. 2010. Akuntansi Suatu Pengantar, Buku 2. Salemba Empat, Jakarta
- Sugiyono. 2005. Metode Penelitian Bisnis. Alfabeta, Bandung.
- Sutiyoso, Y., 2002. Aeroponik Sayuran Budidaua dengan Sistem Pengabutan. Penebar Swadaya, Jakarta
- Suryanto. 2014. Kebutuhan jagung untuk pakan ternak. Penebar Swadaya. Jakarta.